

고원용/한국아이비엠 전무

다양한 솔루션 개발로 고객 만족 추구



“소프트웨어 산업은 눈에 보이지 않지만 정보사회를 유지시키고 발전시킬 수 있는 여러 핵심요소 가운데 한 요소라 할 수 있습니다. 한국아이비엠은 고객이 필요로 하는 솔루션 개발과 고객이 생산성 향상을 통해 경쟁력을 높일 수 있는 솔루션 제공에 적극 노력할 예정입니다.”

고원용 전무는 소프트웨어 산업이 국가 경제에 미치는 영향과 고객의 생산성 향상에 얼마만큼 중요한 역할을 담당하고 있는지 강조하는 한편, 한국아이비엠 소프트웨어 사업부가 지향하고 있는 전략을 간략히 피력했다.

현재 일반 고객들은 한국아이비엠을 소프트웨어보다는 주로 메인프레임이나 PC 용 서버 등과 같은 하드웨어를 판매하는 컴퓨터 회사로 인식하고 있는 실정이다. 이런 외부 시각에 대해 고 전무는 “아이비엠이 수십여년간 주력해 왔던 하드웨어 위주 영업에 소프트웨어 영업을 본격적으로 접목시킨 시점이 3-4년 전부터였습니다. 사실 아이비엠은 마이크로소프트나 오라클보다 많은 소프트웨어를 보유하고 있는 세계에서 가장 큰 소프트웨어 회사입니다. 이러한 회사 이미지를 국내에 알려 점진적으로 소프트웨어 매출을 높여 나갈 것입니다.”라고 기업 이미지 제고를 통한 소프트웨어 매출 확대를 자신했다.

고 전무가 구상하고 있는 매출 확대 전략은 고객이 솔루션 회사로 인식할 수 있도록 대형 레퍼런스 사이트를 창출해 내는 것과, 고객이 필요로 하는 소프트웨어를 믿고 구매할 수 있도록 다양한 분야의 솔루션 개발에 주력하고 이를 교육, 기술 지원, 컨설팅 등 관련부서 전문가와 연계해 고객의 만족을 최대한 유도한다는 것.

고 전무는 68년 서울대 전기공학과를 졸업한 후 73년 한국아이비엠에 입사해 시스템 엔지니어, 교육센터 매니저, CSS/기술지원 매니저, 제너럴 마케팅 매니저 등을 거쳤으며, 87년 제너럴 비즈니스 담당 이사로 승진, 교육/기술, 산업지원, 아태지역 마케팅 매니저먼트 담당이사 등을 역임한 후 올해부터 소프트웨어 및 솔루션 사업본부장을 맡고 있다.

“DB2 유니버설 데이터베이스는 미국 500대 기업 가운데 과반수가 넘는 기업에서 활용하고 있을 만큼 우수성을 인정받고 있습니다. 국내에서는 오라클이 압도적인 시장 점유율을 갖고 있지만 이는 국내 고객의 성향에 기인했다고 볼 수 있습니다. 올해 DB2 유니버설 데이터베이스가 성공할 수 있도록 각 분야별로 예비 고객의 성향을 철저히 분석해 적극적인 영업을 펼칠 것입니다.”

고 전무는 고객의 성향 분석을 통해 뛰어난 품질을 제공하는 차별성있는 영업이 필요하며 이를 위해 내부 직원의 상호 협력과 인화, 전문적인 기술 등이 합쳐져 시너지 효과를 창출해야 될 것이라고 강조했다. <글/ 최진기 기자>